

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

ミッション

医療のあり方や患者さんの人生に変革をもたらす次世代医薬品の創出

売上収益

32,000百万円

Core営業利益

4,600百万円

営業利益率

14.4%

② 中長期の経営戦略

1. パイプライン成長の加速

2025年にほぼ倍増し、2025年末で13件。2026年末時点で19～25件に拡大見込み

3. ディスカバリー&ディベロップメント化

創薬と開発を一体推進する企業へ移行。提携プログラムおよび自社プログラムの臨床試験進展を推進

2. 5つの重点領域への集中

環状ペプチドの創製とペイロードコンジュゲーションの技術優位性を活かし、競争優位性を有する分野に経営資源を戦略的に集中

4. グローバル製薬企業への進化

臨床開発推進と将来的な製品グローバル展開の基盤構築で、革新的医薬品を世界中に提供

③ 対処すべき課題

① 臨床開発パイプライン拡充

- ・ 2025年6件、2026年最大12件のプログラムが臨床開発へ移行予定
- ・ 提携プログラムと自社プログラムの成熟段階による急速な拡大に対応

② 内部統制とガバナンス強化

- ・ 2017年3月～2025年1月の試薬類不適正発注・持ち出し（約5,428万円相当）への再発防止
- ・ ITシステム導入による発注管理の見える化、定期モニタリング強化、コンプライアンス研修実施
- ・ Executive Leadership Team設置で権限集約と透明性確保

③ 資金計画と財務基盤安定化

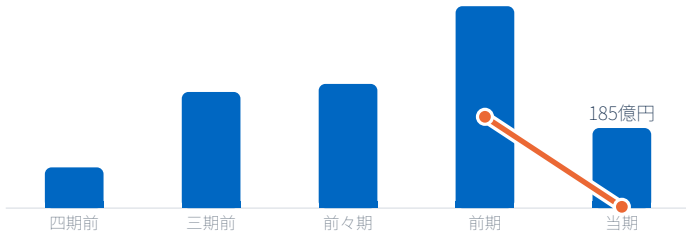
- ・ シンジケートローン残高17,100,000千円のリファイナンス完了（2026年3月16日）
- ・ 継続企業の前提に関する重要な不確実性は認められない

面接で使えるポイント

- ・ PDPS®プラットフォームを基盤に、2025年末で臨床開発パイプラインが13件に拡大した高成長企業
- ・ ペプチド医薬品・PDC・MPCの3領域と放射性医薬品で5つの重点領域に経営資源を集中
- ・ 2026年までにグローバル製薬企業への進化を目指し、創薬から開発・商業化まで一体推進ヘシフト

証券コード 4587

業績の推移（売上＝棒／営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

要するに
医薬品業界に属する創薬研究開発企業

主力事業・セグメント

- ・ Radiopharmaceuti 84.9%
- ・ 医薬Discovery・Deve 15.1%

強み・特徴（公開データから）

- ・ 東証プライム市場上場

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
185億円営業利益率
▲27.1%財務健康度
33点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 57.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
952万円

医薬品内 21位/80社

平均年齢
40.2歳

医薬品内 73位/80社

平均勤続
5.4年

医薬品内 58位/80社

女性管理職
29.0%

医薬品内 3位/41社

男性育休
80.0%

医薬品内 20位/35社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

